

Ohne Fleiß kein Preis

Der Anspruch des Vertreters auf Sonderprovision

Von Jürgen Evers

Entgegen dem Grundsatz, dass ein Kaufmann nichts umsonst leistet, ist in der Praxis immer wieder zu beobachten, dass Ausschließlichkeitsvertreter weit umfangreichere Leistungen für den Versicherer erbringen als vertraglich geschuldet. In diesen Fällen stellt sich die Frage, ob Vertretern ein Anspruch auf Sonderprovision zusteht. Nach § 354 HGB Abs. 1 HGB kann auch ohne Verabredung Provision nach ortsüblichen Sätzen fordern, wer in Ausübung seines Handelsgewerbes einem anderen Geschäfte besorgt oder Dienste leistet. Bei der Anwendung des § 354 HGB ist zu prüfen, ob der Vertreter die fragliche Tätigkeit als Nebenleistung des bestehenden Vertretervertrages zu erbringen hat und ob sie demgemäß mit dem Entgelt für die Hauptleistung abgegolten ist¹.

Da der HV die Entgegennahme bereits im Rahmen seiner Interessenwahrnehmungspflicht nach § 86 Abs. 1 HGB und die Weiterleitung im Rahmen der Pflicht nach § 86 Abs. 2, dem U die erforderlichen Nachrichten zu geben, schuldet, kann ein Anspruch auf Sonderprovision nach § 354 Abs. 1 HGB erst dann gegeben sein, wenn der Vertreter über die Entgegennahme und Weiterleitung der Schadenanzeige hinaus Bemühungen entfaltet², er also gleichsam besondere Aufgaben übernimmt, die über die zuzumutende Mühe hinausgehen³. Diese Aufgaben können zum Gegenstand haben, dass der Vertreter bei einem Streit über Grund und Umfang des Leistungsanspruchs des Versicherungsnehmers vermittelt. Sie können umfassen, dass der Vertreter Leistungsansprüche des Versicherungsnehmers nach eingehender Prüfung der Sach- und Rechtslage abwehrt oder er umfangreiche Vergleichsverhandlungen für den Versicherer führt⁴.

Wird die Leistung außerhalb der dem Vertreter nach dem Agenturvertrag obliegenden gesetzlichen oder vertraglichen Pflichten erbracht, schließt allein der Umstand, dass es sich um eine geringfügige Leistung handelt, den Vergütungsanspruch noch nicht ohne weiteres aus⁵. Eine nach § 354 HGB vergütungspflichtige Sonderleistung ist auch dann zu verneinen, wenn der Vertreter die Leistung kraft Gesetzes schuldet⁶. Da der Anspruch auf Sonderprovision voraussetzt, dass der Vertreter eine Leistung für den Unternehmer erbringt, die über das nach dem Agenturvertrag Geschuldete hinaus-

geht, ist im Einzelnen zu prüfen, welche Dienste der Vertreter leistet oder welche Art von Geschäften er besorgt, die über das von einem HV nach dem gesetzlichen Leitbild der §§ 84 ff. HGB Geschuldete hinausgehen. Hierbei haben alle Leistungen auszuscheiden, die den Pflichten des Vertreters zuzuordnen sind, sich ständig um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften zu bemühen (§ 86 Abs. 1 HGB) und dem Unternehmer die erforderlichen Nachrichten zu geben (§ 86 Abs. 2 HGB)

SONDERLEISTUNG INKASSOBETRIEB

Das Betreiben des Inkassos ist eine Sonderleistung, die über das typischerweise nach dem gesetzlichen Leitbild des Handelsvertretervertrages Geschuldete hinausgeht, weil es zum Inkasso eines gesonderten Auftrags bedarf⁷, der Vertreter zur Einziehung von Forderungen des Unternehmers gegen die Kunden nach dem gesetzlichen Leitbild also nicht verpflichtet⁸ ist. Da ein Anspruch auf Sonderprovision nicht gegeben ist, wenn die fragliche Leistung des Vertreters nach Handelsbrauch oder Verkehrssitte unentgeltlich zu erbringen ist⁹, kann der Vertreter etwa für seine Inkassoleistungen im Moped-Geschäft keine Sonderprovision verlangen.

Sonderleistungen gegenüber dem Versicherer liegen vor allem dann vor, wenn der Vertreter vertreteruntypische Tätigkeiten für den Versicherer erbringt¹⁰. Solche vertreteruntypischen Leistungen sind etwa darin zu sehen, dass er für den Versicherer die Versicherungsbedingungen gestaltet und pflegt¹¹, die Prämien kalkuliert, oder das Underwriting übernimmt, er also wie ein Assekurateur tätig wird, ohne mit dem Vertretervertrag die besonderen Pflichten eines Assekurateurs übernommen zu haben. Eine Geschäftsbesorgung, die außerhalb des Spektrums der gesetzlich gemäß § 84 HGB und § 86 HGB geschuldeten Leistungen eines Vertreters liegt, stellt auch die Durchführung der fallabschließenden Schadensbearbeitung dar¹², weil der Vertreter gesetzlich nicht verpflichtet ist, die Abwicklung des vermittelten Geschäfts durchzuführen oder zu begleiten¹³. Soweit dem Vertreter nur die Hilfe oder Mitwirkung bei der Schadensbearbeitung obliegt, handelt es sich wegen Geringfügigkeit um eine unentgeltliche mit der Gegenleistung zur Hauptleistung entgol-

tene Nebenleistung, also nicht um eine Sonderleistung, die einem eigenständigen Vergütungsanspruch nach § 354 HGB auszulösen geeignet wäre¹⁴.

Eine Provisionspflicht des Geschäftsherrn nach § 354 HGB entsteht nur, wenn der handelnde Kaufmann dem Geschäftsherrn gegenüber zu der Geschäftsbesorgung berechtigt war¹⁵. Erforderlich ist daher, dass der Versicherer erkennt, dass der Vertreter die Tätigkeiten für ihn leistet, und stillschweigend zustimmt¹⁶, etwa indem er Leistung entgegen nimmt¹⁷. Überschreitet der Vertreter eigenmächtig seine Zuständigkeit, ist er nach § 354 Abs. 1 HGB nicht berechtigt, Provision zu verlangen¹⁸.

1 vgl. Röhrich/Graf von Westphalen/Haas/Wagner, HGB, 4.A., § 354 HGB Rz. 12.
 2 Giefers, Recht des Handelsvertreters 1965, S. 70.
 3 vgl. Meyer, Handelsvertreterrecht 1978, S. 148.
 4 Vgl. Herschel/Beine, Handbuch zum Recht des Handelsvertreters 1954, S. 118.
 5 vgl. dazu BGH, 10.01.1957, 10.01.1957 - II ZR 186/55 - VertR-LS 4.
 6 vgl. Meyer, Handelsvertreterrecht 1978, S. 147.

7 Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn/Löwis, HGB, 3.A., § 87 Rz. 70.
 8 OLG Stuttgart, 07.12.1961 - 2 U 145/61 - VertR-LS 1 m.w.N.
 9 BGH, 21.12.1973 - IV ZR 158/72 - VertR-LS 27.
 10 Emde, Vertriebsrecht, 3.A., § 87 Rz. 28.
 11 Vgl. FG Münster, 17.10.2017 - 15 K 3268/14 U - VertR-LS 12, 17 - Hansekuranz Kontor -.
 12 OLG Celle, 11.03.1961 - 3 U 116/60 - VertR-LS 19 - Tierversicherung -; Evers/v. Manteuffel, Die Pflichten des Versicherungsvertreters 1998, Ziff. 1.3, S. 7f.
 13 Emde, Vertriebsrecht, 3.A., § 86 Rz. 15.
 14 vgl. Evers, VW 5/16, 58, 60.
 15 BGH, 21.12.1973 - IV ZR 158/72 - VertR-LS 24.
 16 Küstner/Thume, HdB-VertR, Bd. I, 5.A., Kap. V Rz. 30.
 17 OLG Jena, 08.12.2004 - 2 U 81/04 - VertR-LS 12.
 18 Emde, Vertriebsrecht, 3.A., § 87 Rz. 27.



Jürgen Evers
 Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

Aktuelle Events der Versicherungsbranche finden Sie auf vw-heute.de

DATUM	VERANSTALTUNG	ORT
08.03.2018	18. „Vorlesungstag an der Universität Leipzig“	Leipzig
13.03.2018	Private Krankenversicherung – Grundsatzfragen	Köln
14.03.2018	Aktuelle Rechtsfragen zu zertifizierten Altersvorsorge- und Basisrentenversicherungen	Köln
22.03.2018	Der Regress des Sozialversicherungsträgers	Köln
10.04.2018	Messekongress „Schadenmanagement & Assistance“	Leipzig
12.04.2018	Verhandlungsführung in der Schadenregulierung – Grundlagenseminar	Köln

Weitere Veranstaltungen finden Sie auf vw-heute.de/veranstaltungskalender/



Sie möchten Ihre Veranstaltung bewerben?
anzeigen@vw.de

